Capability Building Manager - Area

Job ID
REQ-10090555
Окт. 21, 2026
Китай
Verfügbar in: Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Haupt-Verantwortungsträger für die Verkaufsausbildungsstrategie und Verkaufsausbildungsaktivitäten zur Stärkung der Ziele und Normen innerhalb bestehender Teams und zur Unterstützung der Umsetzung bestehender und neuer Programme, Produkte und Strukturen. Das Sichern kontinuierlicher Fortschritte im Gebiet des Absatzes und der Effektivität durch systematische Ausbildung und Erfassung des Potenzials/Marken-Knowhows aller Vertriebsteams. Entwickelt per Schulung u. Coaching und/oder Management kaufmännischer Schlüsselprogramme ein hocheffizientes Vertriebsteam

About the Role

Major Accountabilities

~ Entwicklung und Durchsetzung von Ausbildungsprogrammen für Neueinsteiger und erfahrenes Verkaufspersonal, inklusive Verkaufstechniken, Projekt- und Produkt-Anwendungsinformationen und Rollenspiele.
~ Bietet Material und Entwicklungsbetreuung für Vertriebsteams mit Präsentationen bei Vertriebsmeetings. Entwirft und liefert Ausbildung in Gebieten, wie vom Vertriebsplan erfordert
~ Entwirft, zusammen mit Ausbildungskollegen, das nationale Kernprogramm, und Strategische und Operationspläne.
~ Verwaltet das Ausbildungsbudget. Analyse und aktive Rückmeldungen zu internen/externen Richtwerten und Diagnostika; aktive Rückmeldung zu Kunden, Mitarbeitern und Leistungsfeedbacks
~ Vermittlung von Plänen, Bewertungen und Leistungen zu Vertriebsausbildungsleitern, dem leitenden Vertriebsmanagementteam und dem Marketingteam.
~ Zusammenarbeit mit relevantem Personal und Agenturen, Entwicklung des Produkteinführungs-Ausbildungspakets für das Vertriebspersonal. Umsetzung erfolgreicher Lernprogramme zur Ausstattung der Repräsentanten mit Mitteln zur Produkteinführung gemäß Novartis-Ansprüchen.
~ Entwicklung von Inhalten für Lernveröffentlichungen und Unternehmenszeitschriften, die Erfolge und Leistungen der Teams erfassen.
~ Entwicklung und Umsetzung von Modulen zum Fernunterricht, welche die Teilnahme von Vertriebsteams durch weitere Lernplattformen wie E-Learning, Video- und Telekonferenzen fördern
~ Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
~ Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

~ Verbesserung des landesweiten Vertriebspotentials
~ Wirkliches Training vs Trainingsplan

Work Experience

~Berufserfahrung in der Pharmaindustrie

Skills

~Geschäftliche Partnerschaften
~Cad (Computer-Aided Design)
~Coaching
~Kundenanforderungen
~Kundendienst
~E-Learning (Englisch)
~Außendienst
~Personalwesen (HR)
~Installationen (Computerprogramme)
~Physik
~Aufbau von Beziehungen
~Umsatz
~Verkaufsschulungen
~Sdm
~Verkaufsfähigkeiten
~Schulungsprogramme

Language

Englisch

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together? https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.
Read our handbook (PDF 30 MB)

Дивизион
International
Business Unit
Sales
Место
Китай
Сайт
Chengdu (Sichuan Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regulär
Shift Work
No

Job ID
REQ-10090555

Capability Building Manager - Area

Apply to Job

Job ID
REQ-10090555

Capability Building Manager - Area

Apply to Job

Source URL: *https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-de-de*

List of links present in page

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-es-es
3. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-fr-fr
4. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-it-it
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-ja-jp
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-nl-nl
7. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-ru-ru
8. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-sl-si
9. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-tr-tr
10. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-zh-cn
11. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
12. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf

13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10090555
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10090555